

|   |   |  |
|---|---|--|
| 1 | Название специализированного модуля (дисциплины) по выбору студента | Деловое общение и коммуникация   |
| 2 | Курс обучения   | 1–4  |
| 3 | Семестр обучения  | 2–8  |
| 4 | Количество кредитов   | 2  |
| 5 | Ф.И.О. лектора  | Доцент кафедры психологии, факультета философии и социальных наук Гулис Инна Валерьевна.<br>Старший преподаватель кафедры психологии, факультета философии и социальных наук Ширко Светлана Михайловна.  |
| 6 | Цели специализированного модуля по выбору студента                  | Формирование и развитие у студентов коммуникативных компетенций, предполагающих специальные умения и знания о структуре, содержании, социально-психологических закономерностях, а также способах оптимизации и повышения эффективности делового общения и коммуникации; сформирование у студентов навыков самоанализа коммуникативных компетенций, психологического понимания, интерпретации и прогнозирования поведения других людей в различных коммуникативных ситуациях профессиональной сферы; развитие у студентов умения управлять процессом делового общения и коммуникации с учетом социально-психологических закономерностей его протекания.                                 |
| 7 | Пререквизиты  | Интегрированный модуль «Философия»   |
| 8 | Содержание специализированного модуля по выбору студента            | Общение как психолого-педагогическая проблема. Деловое общение: характеристика и принципы. Искусство публичного выступления. Работа с аудиторией. Стратегии взаимодействия и воздействия в деловом общении. Эффективные технологии общения. Этика служебных взаимоотношений. Психологические основы эффективной деловой коммуникации. Психология затрудненной профессиональной коммуникации и принципы выхода из нее. Конфликты в деловой коммуникации. Феноменология деловой коммуникации в группе. Методы управления деловой коммуникацией в группе. Психологические аспекты содержания и средств маркетинговой коммуникации. Особенности современной деловой Интернет-коммуникации. |
| 9 | Рекомендуемая литература  | 1. Бодалев, А.А. Психология общения: Избранные психол. труды / А.А. Бодалев. – 2-е изд. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2002. – 256 с.<br>2. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие / Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 224 с.<br>3. Быстро и легко осваиваем работу в сети   |

|    |                      |  |
|----|----------------------|--|
|    |                      | <p>Интернет :Практ. пособие / Под ред. Ф.А.Резникова. – М. : Лучшие кн., 2001. – 349 с.</p> <p>4. Гришина, Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 464 с.</p> <p>5. Гулевич, О.А. Психология коммуникации / О.А. Гулевич. – М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный институт, 2008. – 384 с.</p> <p>6. Дружинин, А. Е. Тренинг продаж / А.Е. Дружинин, А.Л. Замулин. – СПб.: «Речь», 2002. – 224 с.</p> <p>7. Звозников, А.А. Ведение деловых переговоров: курс лекций / А.А. Звозников. – Минск: БГУ, 2005. – 90 с.</p> <p>8. Фельсер, Г. Психология потребителей и реклама / Г. Фельсер. – Харьков: Гуманитарный центр, 2009. – 702 с.</p> |
| 10 | Методы преподавания  | Методы проблемного обучения (проблемное изложение, частично-поисковый и исследовательский методы), личностно ориентированные (развивающие) технологии, основанные на активных (рефлексивно-деятельностных) формах и методах обучения («мозговой штурм», деловая игра, дискуссия, пресс-конференция, учебные дебаты, круглый стол, кейс-технология, проект и др.)   |
| 11 | Язык обучения        | Русский  |
| 12 | Условия (требования) | <p>-решение кейсов</p> <p>-проведение тестирования</p>   |